

НОВЫЕ АКЦЕНТЫ В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Окольникова Ю.В., 5 курс,
Криворотько Ю.В., к.э.н., доцент,
УО «БІІП-Інститут правоведения»*

Дебиторская задолженность представляет собой важный компонент актива организации и является частью его оборотного капитала, который связан с юридическими правами, включая право на владение. Дебиторская задолженность является стоимостью и не обладает функцией товара, но играет доминирующую роль в сфере предпринимательских отношений. В этой связи она имеет специфическую цену при условии, если есть покупатель и, может продаваться на условиях уступки требования. Продажа дебиторской задолженности может осуществляться также в случае предотвращения убытков, получения от дебитора выгодных покупателю товаров, установления контроля над дебитором. Как известно, величина дебиторской задолженности определяется внутренними и внешними факторами, К числу внешних следует отнести факторы, не зависящие от деятельности организации (насыщенность и конъюнктура рынка, уровень инфляции в стране, наличие больших страновых рисков и др.). К внутренним факторам следует отнести искусство менеджмента на предприятии, профессионализм маркетинга, включающих умелое управление дебиторской задолженностью. В данном контексте и будут рассматриваться новые акценты в управлении дебиторской задолженностью.

Центральной задачей управления дебиторской задолженностью является установление с покупателями таких отношений, при которых будет обеспечено максимальное поступление средств для осуществления нормального кругооборота средств. При этом более детальными задачами должны стать: определение лимитов для приемлемого уровня дебиторской задолженностью, выбор условий продаж, при которых будет обеспечено гарантированное поступление денежных средств, определение системы «рефакций и бонификаций» или скидок и надбавок для уступки требования долга, создание условий для ускорения востребования долга и сокращения бюджетных долгов, оценка возможных издержек, связанных с упущенной выгодой, «замороженной» в дебиторской задолженности. В этой связи закономерно возникает вопрос, какие подходы и акценты необходимо применять, чтобы обеспечить выполнение вышеуказанных задач?

К числу новых акцентов в управлении дебиторской задолженностью следует отнести активизацию использования кредитных инструментов. К настоящему времени предприятия имеют право заключать договора факторинга с банками на кредитование счетов, выставленных к покупателю к оплате. Однако факторинг на сегодня не получил сколь-нибудь серьезного развития среди предприятий и организаций как действенный инструмент ускорения расчетов. Прежде всего, банки в настоящее время очень осторожно подходят к отбору клиентов для факторинга, поскольку этот кредитный инструмент связан с большими рисками банка, с другой стороны факторинг оказывается порой гораздо дороже, чем краткосрочный кредит. В соответствии с факторинговыми договорами банки получают не только процент за кредит, но и комиссионные за обработку операции и плату за риск, что делает довольно дорогим удовольствие пользоваться факторингом для предприятий. На наш взгляд, принципиальным путем кредитования дебиторской задолженности мог бы быть кредит под расчетные документы в пути, который ранее применялся при кредитовании предприятий по простому ссудному счету и спессудным счетам. К традиционным объектам кредитования производственных запасов и незавершенного производства принималась также сумма нормальной дебиторской задолженности, что значительно ускоряло поступление выручки на расчетные счета клиентов за счет кредитных средств. Поэтому, было бы целесообразным вернуться к такому методу кредитования дебиторской задолженности, который был более доступным и открытым для предприятий и организаций.

Другим акцентом в управлении дебиторской задолженностью должно стать использование возможностей ее погашения, векселями, долговыми обязательствами и другими ценными бумагами, что расширяет диапазон использования такого метода как уступка требования. Можно предположить, что использование таких инструментов создаст рынок краткосрочных долговых обязательств, где будет продаваться и покупаться дебиторская задолженность предприятий и организаций. Однако в Республике Беларусь рынок ценных бумаг по сути отсутствует. Предприятия и организации боятся выпускать векселя, поскольку их использование в обороте приводит к серьезным санкциям со стороны контролирующих и налоговых органов. К тому же довольно высокая норма налогообложения держателей векселей делает невыгодным использование этого инструмента. Между тем, во всех других республиках бывшего Союза рынок ценных бумаг, в частности вексельное обращение развито довольно активно в части развязки неплатежей в экономике. Поэтому в республике чрезвычайно важно развивать направления развития коммерческого кредитования в целях расширения возможностей развязки неплатежей и действенного управления дебиторской задолженностью.

Не менее важными акцентами выступают внутренние меры по управлению дебиторской задолженностью на предприятии. К их числу можно отнести следующие мероприятия:

1. Исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска, диверсификация клиентов в целях уменьшения риска неуплаты монопольным покупателем.
2. Организация планирования «разумных» объемов дебиторской задолженности. При этом запланированные размеры задолженности должны находиться в пределах управляемости.
3. Стимулирование сотрудников предприятий, которые вовлечены в процесс управления дебиторской задолженности. Опыт развитых стран показывает, что создание соответствующей мотивации сотрудников, которые вовлечены в процесс «застревания» выручки от реализации продукции может значительно ускорить процесс развязки неплатежей.
4. Для удобства формирования статистической отчетности и управления дебиторской задолженностью на предприятии необходимо организовать учет реализации продукции на предприятии *по регионам*. Это позволит проанализировать транспортные затраты, соответствие транспортных и экспедиционных расходов объемам продаж в определенный регион ассортимента продукции;

5. Для совершенствования управления дебиторской задолженности необходимо организовать мониторинг внутрисистемного учета по срокам обязательств. Это позволит сократить сроки «замораживания» средств в дебиторской задолженности и обеспечит полноту получения выручки от реализации продукции.

Вышеперечисленные акценты в управлении дебиторской задолженностью представляются нам наиболее эффективными в нынешних условиях хозяйствования и могут хорошие результаты при условии комплексной и последовательной их реализации.